

证券代码：002230

证券简称：科大讯飞

科大讯飞股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20210304

投资者关系活动类别	■特定对象调研 □分析师会议 □媒体采访 □业绩说明会 □新闻发布会 □路演活动 □现场参观 □其他
参与单位名称及人员姓名	博道基金高笑潇，中信建投证券荆树光，中信建投证券徐博，中金公司冯达，中金公司田朋，中信资管罗毅超，兴业证券郜震霄，德邦证券江杨磊，德邦证券王作舟，国开证券杨焱予，国开证券王亦飞，方正富邦基金郑仁涛，昊泽致远（北京）投资管理有限公司李佳，海通证券于成龙，上海越球投资有限公司赵子安，上海雅策投资管理有限公司张佳未，北京鸿道投资管理有限公司方云龙，中华联合保险集团袁超，华创证券张璋，永瑞财富赵旭杨，乙慧投资王家炜，泊通投资于静文，广发资管王奇珏，中国人寿资管崔维，工银瑞信基金李磊，山西证券吴桐，上海沅杨资管赵高尚，交银国际信托谢伟玉，广发基金冯骋，东方红资管张明宇，广东谢诺辰阳私募证券投资基金管理有限公司郭乐颖，广发证券李傲远，广发证券王小乐，华美国际投资集团王书伟，诺德基金周建胜，易鑫安资管严理、香柏基金丁志国

时间	2021.3.3-2021.3.4
地点	现场调研
上市公司接待 人员姓名	IR 总监刘莹、证券事务代表常晓明
投资者关系活动主要内容介绍	
投资者就公司业务发展等相关问题进行了交流，重点关注的内容总结梳理如下： 问：公司由原轮值总裁吴晓如先生接任公司总裁后对公司经营有何影响？ 答：科大讯飞自 2009 年 4 月以来，主持公司生产经营管理工作的总裁职务一直由公司董事长兼任。公司自 2014 年开始执行轮值总裁制，从而使董事长不再兼任总裁，集中精力看更远的未来，由吴晓如，胡郁，陈涛三位联合创始人每年轮流担任公司轮值总裁，经过 6 年已经轮岗了两个循环，相关机制已经完善成熟，总体取得了非常好的效果。为了实现更好的分级管理，董事长刘庆峰先生提议不再兼任总裁职务，并聘任吴晓如先生为公司总裁，负责公司常规经营管理工作。吴晓如先生担任过两届轮值总裁，对相关工作内容熟悉。目前公司的经营状态日益稳健，公司高管团队日渐成熟，随着公司业务规模的持续扩大，在迎来全新一轮产业发展机遇时更加需要董事长集中精力在未来战略方向上进行突破，抢抓战略先机。轮值总裁制到总裁制，有利于更加优化高管人员工作分工，使董事长的精力更多地集中于未来的发展战略与公司核心机制的建设，同时加强	

人才的培养，有利于公司的经营管理和持续发展。

问：如何看待科大讯飞在智慧教育领域的竞争壁垒？

答：目前，科大讯飞在智慧教育领域的竞争壁垒主要构筑在以下几个方面：

首先是核心技术，科大讯飞深耕自主人工智能核心技术十余年，在智慧教育领域有大量开创性技术创新成果。例如结合了 OCR 手写识别、自然语言理解以及机器推理等 AI 核心技术的自动阅卷系统已经在多个省市的中高考等高利害考试中正式应用。相关成果也得到专业教研机构的高度认可，如教育部考试中心与科大讯飞从 16 年开始合作，形成了长期的深入合作关系。

第二个方面是产品线的完整性。学校级用户和区域级用户往往希望能把数据都放在一个平台里，互相之间不会形成数据孤岛，这对产品体系的完整性提出了要求。讯飞进入教育行业已有 10 多年的时间，目前已建立起覆盖全部教育信息化应用场景的完整产品体系，可满足老师、学生、家长不同群体在教、学、考、管全场景的使用需求。完整的场景覆盖能力不仅可为客户提供更全面的产品服务，也可进一步实现全场景互通的大数据收集与分析能力，实现平台优势。

第三个方面是资源，目前讯飞已建成一整套完善的高质量“精标”题库，拥有数千万道的试题储备。同时也拥有业内顶尖的资源生产能力，每道题目都具备多维度的详细标签，可以为老师日常教学提供丰富的资源支持服务。

第四个是服务，经过多年的建设，针对 ToG/ToB 教育类客户，讯飞已形成

了完整的标准化产品交付与客户服务体系。不仅建立了全区域覆盖的交付团队，也着重建设了各区域的代理商渠道，可由各地代理商与合作伙伴配合完成产品的日常入校服务。

问：公司医疗产品当前的产品形式和产品规划？

答：目前公司医疗产品主推的是智医助理产品，目前主要是面向基层医疗机构的版本。该产品原型 2017 年通过国家执业医师资格考试。该产品可作为医生工作站上 HIS 系统的插件，实时读取医生在电子病历系统上输入的有关病人病情的文字信息，并传送到云端进行实时分析。在帮助基层医生改善电子病历填写规范化的同时，还可在诊疗过程中给出实时辅助诊断的建议，可有效提升基层医疗机构的诊断精度，对于分级诊疗和医疗资源均衡化起到良好的促进效果。智医助理产品通过区县级医疗主管部门招标采购的方式，于 2019-2020 年内完成安徽省所有区县的全面覆盖。同时，鉴于智医助理产品在安徽省已经进行大规模应用并产生规模化应用效果，该产品也将面向省外市场做进一步覆盖。在通过基层覆盖持续打磨产品并夯实数据基座以后，未来面向更高级别医疗机构如疾病预防控制中心和等级医院的产品，以及面向 C 端的产品也在规划中。

问：2020 年公司智能硬件业务的增长如何？

答：2020 年对于讯飞消费者业务整体来说保持了比较好的增长态势。除翻译机由于目前整个出国旅游的市场基本上是完全冻结的，受疫情影响比较大之外，其他的业务整体上还是保持了比较好的增长态势，围绕办公这些场景的产品体系我们也在持续发力，其次一些探索的新产品也比较顺利，包括新发布的词典

笔等产品。2020 年双 11 期间 (11.1-11.11) 期间 , 科大讯飞在京东、天猫和苏宁三大电商平台上的自营旗舰店累计销售额同比增长 56% , 斩获 25 项销售冠军。可以看到尽管此前销量最高的翻译机受到疫情的影响销量骤减 , 公司其他品类硬件的高速增长仍可维持智能硬件整体的增长态势。近期公司还发布了智能办公本 X2 产品、口袋打印机等产品 , 持续用好技术开拓好产品。

日期	2021.03.04
----	------------